

CAISSE RÉGIONALE DE L'ANJOU ET DU MAINE

ACCORD N°110 SUR LE FONCTIONNEMENT DE L'EQUIPE DES ATTACHES COMMERCIAUX

Entre les soussignés :

La Caisse Régionale de Crédit agricole mutuel de l'ANJOU et du MAINE, dont le siège social est situé 40 Rue Prémartine, LE MANS (72000), représentée par M. Hugues BRASSEUR, agissant en qualité de Directeur Général,

d'une part,

et les organisations syndicales ci-après désignées :

- La C.F.D.T, représentée par *Genevieve NDIAYE*
- F.O, représentée par *Elochie JAHIER*
- Le S.N.E.C.A.-C.G.C, représenté par *Roger - Jean BARON*
- S.U.D / S.D.A.C.A.A.M, représenté par *Arnaud PINSON*
- L'U.N.S.A, représentée par *Valérie WOSTE*

d'autre part,

Il est conclu le présent accord d'entreprise.

I - OBJET

Le présent accord vise à renouveler l'accord conclu le 21 novembre 2014 sur ce même thème dans la Caisse Régionale et s'inscrit dans le cadre de l'accord national sur les conditions de travail conclu le 24 juillet 2015.

Il a pour objet de décliner et prolonger par des plans d'actions concrets au Crédit Agricole de l'Anjou et du Maine les 7 engagements nationaux des Caisses Régionales :

- L'organisation du travail et les changements d'organisation
- Le système d'information soutien à l'activité
- Les sens au travail

- La réalisation dans le travail
- Le management du travail
- La préparation des managers
- L'association des partenaires sociaux

La démarche pérenne d'amélioration continue des conditions de travail qui sous-tend ces engagements se traduit dans la Caisse Régionale de l'Anjou et du Maine par des plans d'action pluriannuels.

Les partenaires conviennent de porter toute leur attention sur l'organisation du travail et les changements d'organisation dont le fonctionnement de l'équipe des attachés commerciaux, faisant l'objet du présent accord.

L'année 2017 sera également marquée par des travaux avec le CHSCT sur la charge de travail et sur l'ergonomie des postes de travail en côte à côte dans le réseau commercial.

Par ailleurs, le sens au travail, la réalisation dans le travail et le management du travail font l'objet d'actions concrètes au sein de l'entreprise telles que la mise en place d'espaces de discussion dénommés « HEURECA » dans le réseau depuis janvier 2015 et le lancement de Particip'Actif au siège en 2017 au sein de 6 unités.

Enfin, l'accompagnement managérial est largement pris en considération dans le cadre de la formation Manager Agiléo qui se déroule jusqu'en mars 2018 et qui permet à chaque manager de bénéficier d'un parcours individuel et collectif de formation sur une durée de 10 à 12 mois se terminant par une labellisation à l'ESSCA.

II - LES PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT DE L'EQUIPE

Il est rappelé que les attachés commerciaux effectuent des remplacements courts et longs en fonction des besoins exprimés par le réseau commercial sur des métiers d'accueil, de conseil et de management.

Cette équipe a donc pour vocation d'assurer le bon fonctionnement des agences, de répondre aux situations d'urgence, de maintenir une exigence de qualité d'accueil et de conseil et d'anticiper l'activité des agences pour leur permettre d'assurer les rendez-vous avec les clients.

Compte tenu de ses spécificités de fonctionnement, cette équipe doit également être un passage dans le parcours professionnel des salariés qui y travaillent (plus ou moins 18 mois) et une opportunité d'évolution professionnelle.

Il est convenu les évolutions suivantes :

- La redéfinition et la priorisation des motifs de remplacement pour les absences :
 - Il s'agit
 - En priorité des absences multiples cumulées (hors congés) : poste vacant, formation d'un nouvel embauché, maladie, maternité...
 - Poste vacant

- Formation Nouvel Embauché (séminaire, carte assurances)
- La durée du remplacement sera appréciée par l'unité coordination et appui réseau en fonction du nombre de demandes exprimées et pourra aller jusqu'à 3 mois maximum (remplacement partiel ou total).
- La représentativité des métiers au sein de l'équipe des attachés commerciaux pourra évoluer en fonction des besoins de l'entreprise : attaché clientèle, conseiller clientèle, conseiller des particuliers, conseiller clientèle agri-pro, conseiller grande clientèle agri, directeur d'agence.
- La mise en place d'un Attaché Commercial Attaché Clientèle « URGENCE » :
 - Il assure le remplacement des absences maladie inopinées et des congés spéciaux (naissance/décès/...)
 - Un Attaché commercial est réservé chaque semaine sur chaque département du mardi au samedi.
- La mise en place d'interventions sur les réseaux spécialisés (en fonction des demandes du Réseau de Proximité)
 - Habitat Conseil

Par ailleurs, il est acté que toute réservation réalisée à S-1 doit être honorée par l'équipe des attachés commerciaux pour faciliter la prise des rendez-vous clients en agences.

III - UNE SPECIFICITE : UN PROFIL DE SALARIES « ITINERANTS »

Par essence, l'exercice du métier d'attaché commercial nécessite une très bonne capacité d'adaptation dans de nouveaux environnements de travail et une mobilité géographique sur tout le territoire de la Caisse Régionale.

Pour autant, un attaché commercial est affecté en priorité sur les remplacements demandés dans son département et parfois en dehors, dans la mesure où les frontières de nos régions commerciales intègrent parfois 2 ou 3 départements. Dans tous les cas, l'unité Coordination et appui réseau veille à ne pas l'éloigner trop fortement de son domicile.

Par ailleurs, la Caisse Régionale applique à cette équipe (hors situation d'affectation temporaire) une prise en charge spécifique des frais de déplacement en prenant en compte la distance domicile – lieu de travail quel qu'il soit alors que l'ensemble des salariés ont une prise en charge sur la base de la distance la plus courte entre :

- Le lieu d'embauche habituel et le lieu d'embauche ponctuel,
- Le domicile et le lieu d'embauche ponctuel

Enfin, il est décidé qu'à partir du moment où la distance parcourue par l'attaché commercial pour aller travailler est supérieure à ce qui se pratique habituellement dans l'entreprise (autour de 30 kms aller), il lui sera attribué une compensation en terme de temps.

Cette compensation doit être adaptée au regard des temps de déplacement très variables suivant les territoires alors même que la distance est la même en terme de kilomètres parcourus. De fait, elle sera déterminée par le responsable de l'unité

Coordination et appui réseau en concertation avec ses collaborateurs et prendra la forme de jours de récupération.

IV - COMMUNICATION ET SUIVI

Pour faire connaître les modalités de fonctionnement de l'équipe des Attachés Commerciaux, la Caisse régionale s'engage à présenter les dispositions du présent accord à l'ensemble des managers du réseau dans le cadre d'une réunion d'information du début de l'année 2018.

Par ailleurs, la direction établit avec les organisations syndicales signataires un suivi de l'accord qui sera présenté en Comité d'Entreprise au moment de l'information-consultation sur la GPEC (Gestion Prévisionnelle de l'Emploi et des Compétences) de l'entreprise.

V - DUREE

Le présent accord est conclu pour une durée déterminée de trois ans à compter de la date de dépôt à la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi.

Les organisations syndicales et la Direction pourront décider de modifier le présent accord, par avenant.

VI - DEPOT LEGAL

Le présent accord sera déposé par la Direction en 2 exemplaires à la DIRECCTE (Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi), dont 1 version sur support papier par lettre recommandée avec avis de réception et une version sur support électronique.

Un exemplaire de cet accord sera également déposé auprès du secrétariat-greffe du conseil des prud'hommes du lieu de conclusion.

Fait au Mans
En 8 exemplaires originaux

Le 26/11/17

Pour la Caisse Régionale de l'ANJOU et du MAINE,
Le Directeur Général, M. Hugues BRASSEUR

Pour la C.F.D.T

Pour F.O.

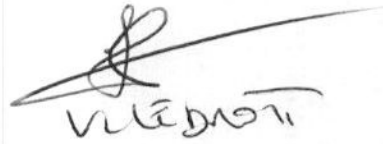
Pour le S.N.E.C.A.-C.G.C.

Pour S.U.D./S.D.A.C.A.A.M

PENSON

Pour l'U.N.S.A.

 J. Edouard

 V. Léon

